

Suplemento económico de Página/12
Domingo 11 de agosto de 1991
Año 2 - Nº 68

El contrato para la jubilación privada de más de medio millón de trabajadores mercantiles que firmaron la Federación de Sindicatos de Empleados de Comercio, que lidera Armando Cavalieri, las cámaras patronales del sector y La Estrella, desató la ira de las otras aseguradoras. Los detalles del negocio y el "quién es quién" de ese mercado.

DEBATEN CARLOS FACAL POR LA ASOCIACION ARGENTINA DE COMPAÑIAS DE SEGUROS Y CHRISTIAN SCHMIEGELOW POR LA ESTRELLA

LA GUERRA DEL SEGURO





Carlos Facal, vocero de los que quedaron afuera

"SCHMIEGELOW ES UN INCOHERENTE"



Por Marcelo Zlotogwiazda

Con un nivel de agresión que registra escasos antecedentes en las pujas interempresarias, las compañías de seguro de retiro se trenzaron en una abierta discusión alrededor del contrato que acaban de firmar la Federación de Sindicatos de Empleados de Comercio y las tres cámaras patronales mercantiles con la empresa La Estrella para que más de medio millón de trabajadores del sector accedan a una jubilación privada en un negocio que involucra unos 70 millones de dólares anuales. Las firmas que quedaron afuera

Carlos Facal es ejecutivo de La Meridional y presidente de la Comisión de Seguros de Retiro de la Asociación Argentina de Compañías de Seguro. En carácter de esto último explicó las duras críticas de la gran mayoría del sector al contrato firmado entre la Federación de Sindicatos de Empleados de Comercio y las cámaras patronales del sector con La Estrella Seguros de Retiro, que en la última semana armó un flor de lío.

—Es un flor de lío pero no buscado. Lo lamentamos porque consideramos que una respuesta apropiada para el problema de las jubilaciones es el sistema de capitalización y también pensamos que es bueno que este sistema de capitalización esté en manos de compañías privadas. Pero lo que deploramos del acuerdo que se celebró es que se establezca la obligación con carácter de ley de contratar con uno solo. Es como si el convenio colectivo del personal gráfico dijese que el personal de diarios debe recibir de la empresa un mameluco de Grafa o comprado solamente en la Tienda Dos Muñecos.

—Los que comulgan con la libertad de mercados defienden la libertad de contratación, y para este caso podría decirse que Cavalieri y los empresarios mercantiles contrataron libremente a quien quisieron.

—Pero no hay que perder de vista que el corporativismo es un remedo del liberalismo. Estoy de acuerdo que en un convenio colectivo de trabajo se pacten beneficios para los trabajadores. Para eso sirve un convenio colectivo: para que negocien en un pie de igualdad trabajadores y empresarios. Pero no puede servir para garantizarle negocios a uno u otro. Deberían haber pactado el beneficio y dejar que cada afiliado decida si hacerlo con La Estrella o con alguna otra. Alguna vez me preguntaron si hubo concurso entre las compañías, y puedo decir que no lo hubo. Cuando la Asociación de Compañías de Seguro trató el tema de este acuerdo había presentes representantes de dieciséis empresas y, salvo La Estrella y Metropol, las otras dijeron que jamás habían participado de la discusión de este tema. Pero ése no es el problema principal. Tampoco estaríamos de acuerdo en nuestra Cámara en asignar un negocio en monopolio aun cuando hubiere un concurso. El monopolio va contra la gente.

—Pero así lo decidió el sindicato que es quien representa a los afiliados.

—No puedo poner en duda la representatividad de Cavalieri. Insisto en que constituye un remedio de la libertad de contratación si al final todos los afiliados están obligados a contratar con uno porque tres o cuatro representantes de, en este caso, más de 500.000 trabajadores decidieron quizás muy legítimamente decir que La Estrella es la mejor. Acepto que Cavalieri puede pensar que ellos son los mejores, pero no veo por qué eso debe ser impuesto a 500.000 personas. El ha recibido un mandato para que los represente en una convención colectiva y no para que contrate en su nombre. Mañana él puede pensar que el mejor seguro para autos es el de la empresa X y va a obligar a todos los afiliados a asegurar el auto en la empresa X.

—En todo caso eso lo deberían decir los empleados mercantiles, y hasta ahora no se escucharon protestas.

—En eso estoy de acuerdo. Lo que es importante es que en una convención colectiva se pacten beneficios, pero nunca que se obligue a que haya contratos monopólicos compulsivos.

—Usted quiere dar a entender que fue un acuerdo corporativo.

—Sí. Se ha extralimitado el ámbito normal de una convención. Esto no es nuevo. Ya surgió, también en la convención mercantil, en 1966 cuando se pactó un seguro de vida y se obligó a todos a contratarlo con una compañía, el Instituto Asegurador Mercantil. Eso fue impugnado por algunas empresas y hubo fallos judiciales que establecieron como doctrina que una convención colectiva puede fijar beneficios pero con libertad del beneficiario para decidir dónde hacerlo. Esa es la posición tradicional de las compañías, a tal punto que hay una nota firmada por el propio señor Schmiegelow en 1988 dirigida a la Cámara Argentina de Comercio como secretario de nuestra Asociación que habla de "la ilegalidad e inconstitucionalidad de que los convenios colectivos que resultan de observancia obligatoria para centenares o miles de empleadores comprendidos en su ámbito asignen seguros en carácter de monopolio a un determinado ente asegurador, ya sea de carácter público o privado".

—¿Schmiegelow es incoherente?

—De hecho está la nota fijando posición ante un caso similar. A lo mejor en 1988 Schmiegelow no estaba de acuerdo con lo que firmó. El ahora no puede mostrarse sorprendido ante nuestro planteo ya que conocía cuál era la posición de la Asociación.

—¿Si en ese momento lo firmó estando de acuerdo, ahora sería incoherente?

—Sí.

—La Estrella dice que el resto de las compañías llora por el simple motivo de haberse quedado sin el negocio.

—Es una reacción lógica ante las críticas. Quiero decir que en una economía de mercado hay varios tipos de control. Uno es el de los consumidores, al poder cambiar cuando algo no les gusta. Hay otro control por parte del Estado, que tiene que tratar de evitar monopolios y cuidar la transparencia. Hay un tercer tipo de control por parte de los propios oferentes mediante la competencia. Este acuerdo no permite ninguno de esos tres controles. Por eso digo que nuestra protesta no es ilegítima ni tiene que verse como la de aquel que llora porque pierde un negocio. Además nosotros no pretendemos que se llame a concurso para que lo haga otra empresa; estaríamos en lo mismo. Entendemos que hay formas técnicamente adecuadas que permitirían la libertad de contratación para los mercantiles. Por ejemplo, está el caso chileno, donde todos tienen obligación de estar en una Administradora de Fondos de Pensión, pero cada cual puede elegir la suya. Incluso dentro de una misma empresa hay aportantes a diferentes AFP. También pueden cambiar cuando lo desean.

—Este no es el primer acuerdo con estas características. La Estrella tiene un convenio muy parecido con el sindicato plástico. ¿Por qué protestan ahora y no lo hicieron antes?

—Debo decir que deberíamos haberlo planteado, pero no comprendimos los alcances de eso y nuestra industria estaba en pañales. Pero no por haber pecado por omisión antes tenemos que seguir callados siempre. Más vale tarde que nunca.

—Usted critica el monopolio y la falta de libertad para elegir pero no critica al acuerdo en sí. No dice si resulta conveniente o si puede ser mejorado.

—No puedo decir demasiado porque tengo información muy fragmentada. No sé cuál es el porcentaje de gastos que se carga en la póliza, no sé si es un seguro directo o si hay intermediación de algún productor. No he podido reunirme con las condiciones particulares del contrato.

—La Estrella dice que siendo un sistema que contempla un fondo solidario es inevitable el monopolio.

—No es así. Puede haber un esquema que contemple la situación de aquellos que llegan muy tarde y no alcanzan a capitalizar fondos suficientes en su cuenta individual, y al mismo tiempo que respeta la libertad de elegir al asegurador. Lo tenemos estudiado y es perfectamente factible. El ejemplo, aunque algo diferente, es Chile.

—¿Sospecha algún tipo de connivencia entre el sindicato y La Estrella?

—No puedo sospechar eso, ni tengo pruebas. Pero lamentablemente alguien puede llegar a pensarlo debido a que existen indicios objetivos, y quizá la sospecha sea muy injusta. Supongo que no hubo connivencia pero es una lástima que no haya habido transparencia.



Alejandro Elías

Christian Schmiegelow, director de La Estrella

"LLORAN PORQUE PERDIERON"

hablan de "monopolio y falta de transparencia", mientras los acusados dicen que los que critican "son los bancos acostumbrados a la intermediación usuraria" y las compañías de seguro que "no están preparadas para las jubilaciones colectivas porque prefieren vender pólizas individuales a sus clientes cautivos y a sus empresas vinculadas". La discusión de fondo, más allá de este caso puntual, es el reparto del mercado de las jubilaciones que el Gobierno se apresta a semiprivatizar después de las elecciones.

Desde que se firmó el contrato entre el sector mercantil y La Estrella Seguros de Retiro (una aseguradora controlada por la Banca Nazionale del Lavoro), Christian Schmiegelow se fue quedando solo. Muy en desacuerdo con ese trato, los que hasta ese momento habían sido sus compañeros de ruta en la batalla ideológica por imponer la jubilación privada se pasaron a una vereda distinta aun dentro de la misma ideología.

—Nunca estuvieron de esta vereda. Son compañías que desde su creación han dedicado todos sus esfuerzos a los seguros individuales. Nosotros respetamos esa decisión estratégica de ponerse en tal vereda. Nosotros, desde que nos constituimos, estamos en la vereda de los seguros colectivos.

—Pero la protesta evidencia que les interesan los seguros colectivos. Si no, no la harían.

—Sí, están interesados ahora que ven que esto es una realidad, pero no estuvieron interesados cuando hubo que invertir la plata en tecnología y gente para que esto pueda ser realidad. Ellos invirtieron la plata en lo fácil, que era venderle pólizas a través de las sucursales de sus bancos a los clientes cautivos y a sus empresas vinculadas. Nuestra estrategia fue distinta, tanto que nuestro primer plan autorizado fue uno colectivo. Tuvimos computadoras muy grandes matándose de risa mucho tiempo con el diseño para este tipo de seguros colectivos. Logramos tener plásticos, muchas municipalidades de la provincia de Buenos Aires, y ahora mercantiles.

—Hay competidores de ustedes que también tienen pólizas colectivas.

—Para tener una idea de las dimensiones, un solo sindicato como plásticos tiene 25.000 personas y, según la información de nuestros colegas, la totalidad de individuos no asegurados por La Estrella que están en pólizas colectivas suman 4000.

—Lo que más le critican al convenio es que ustedes quedan como monopolio prestador.

—Desde que nacimos fuimos los que tuvimos el negocio colectivo. Ellos no hicieron lo suficiente para estar a nuestro nivel, así como nosotros no estamos a la altura de ellos en seguros individuales. Fue por eso que quedamos posicionados solos en ese segmento del mercado. Esto no es monopolio: hay oportunidades para todos y nosotros somos los que conseguimos el negocio. Estamos acostumbrados a este tipo de negocios con poblaciones grandes y tenemos todo el know-how: una de las empresas del grupo es Argencard. Lo masivo es nuestra especialidad, así como en tarjetas American Express es un negocio más selectivo. Hablan de monopolio porque no lo han hecho ellos, porque no fueron elegidos y porque no están en condiciones de hacerlo. En lugar de protestar que se ocupen de conseguir los que todavía no están: la UOM, por ejemplo.

—Lo que ellos más les critican no es que no haya habido competencia en la elección, sino que los empleados mercantiles no puedan contratar con la compañía que prefieran.

—Vayamos por partes. Monopolio no hay, porque ellos tuvieron oportunidad de conseguirlo. Con respecto a que sea una sola compañía, eso es inevitable porque hay un fondo solidario además de la cuenta de capitalización colectiva. Como hay personas de 20 años y otras de 64 que están a un paso de jubilarse, si lo hicieran varias compañías no habría viabilidad técnica: sería como pavimentar una cuadra con veinte compañías constructoras distintas.

—Pero hay una carta firmada por usted en 1988 hablando de inconstitucionalidad e ilegalidad de que se asignen seguros en carácter de monopolio cuando eso derive de convenios colectivos de observancia obligatoria.

—Esa carta se refería al Instituto Asegurador Mercantil. Ese convenio colectivo, impugnado por la Asociación, contenía una cláusula que designaba a la compañía, y no hubo ni libertad de contratación ni competencia. Pero el convenio mercantil del cual nosotros fuimos adjudicatarios no contiene ninguna cláusula de definición de cuál debe ser la compañía. Las tres cámaras empresarias y el sindicato discutieron durante nueve meses qué tipo de producto querían, qué tipo de beneficio querían y qué aporte iban a realizar. Cuando se pusieron de acuerdo después de recibir asesoramiento de varias compañías—nosotros fuimos los últimos— lo plasmaron en un convenio colectivo que homologó el Ministerio de Trabajo, cuando terminó de ser homologado fue ratificado en un congreso sindical, y por último fue ratificado por las tres cámaras. En ese momento todavía no había sido designada la compañía.

—Todos dicen que aunque no estuviera escrito, el nombre de ustedes ya estaba puesto.

—No es así, y había serias dudas de que fuéramos nosotros. Había otra compañía tallando fuerte. Lo que firmé en esa carta fue una queja a que en el convenio colectivo figurara el nombre de una compañía, lo que eliminaba cualquier posibilidad de competencia. El convenio mercantil solo especifica las características del producto pero no el nombre de una empresa. Hoy están con nosotros pero mañana pueden cansarse y cambiar a otra.

—Pero ustedes tienen un contrato a largo plazo.

—Nuestra póliza es anual, y si no damos el servicio adecuado pueden cambiarse. Pero siempre con una sola. ¿Por qué no con muchas? Porque el tipo de plan que quieren, con un fondo solidario para que no se beneficien nada más que los jóvenes, no lo permite.

—¿Por qué no hubo un concurso?

—¿Quién dijo que no hubo un análisis? Si mis colegas han dicho esto han mentido. Sin ir más lejos, en el seno de la Comisión de Seguros de Retiro de la Asociación hubo una entidad —que fue una de las tres que negoció antes que nosotros (Sur, Asegurar y Metropol) que claramente expresó su participación. Competimos por lo menos cuatro.

—¿Por qué lloran, entonces: sólo porque perdieron?

—Lloran porque perdieron. Este es el tercer caso en que ganamos (junto con plásticos y algunas municipalidades de Buenos Aires): debe haber alguna razón.

—Hay algunos puntos del contrato que no están claros, como...

—Está todo muy claro para la Federación mercantil y para las tres cámaras patronales. Si para alguno de nuestros competidores hay algo que no está claro es porque no preguntó y no se informó. Basta con preguntarles a trabajadores y empleadores. Es un contrato de carácter público.

—¿Cuánto reciben el primer año?

—Estimamos que entre 60 y 70 millones de dólares.

—¿Por qué no hay desembolsos durante este período? ¿No consiguen de esa forma un flujo de ingresos muy favorable?

—La plata no es nuestra. Nosotros solamente la administramos. La Argentina necesita un mercado de capitales a largo plazo para inversión productiva, y eso no se puede lograr sin inversores institucionales como los fondos de pensión y las compañías de seguros de vida. Somos una compañía que tiene muy claro su rol en la sociedad prestando un sistema de jubilación privada, y que tiene muy claro su rol institucional como inversores a largo plazo. Ese rol hasta ahora no existió: los bancos se han dedicado toda la vida a invertir a siete días y hoy nos critican porque están acostumbrados a la intermediación usuraria.

—¿Qué estimación de tasa de retorno tienen?

—Todo el negocio de seguros de retiro pasará a dar utilidades cuando superemos el millón de personas.

—¿Pero cuál es la tasa de retorno del contrato con los mercantiles?

—Ahí sólo somos administradores de un fondo. Las inversiones que hicimos neutralizan cualquier expectativa de utilidad en el corto plazo.

—¿Cuánto cobran de gastos?

—No está definido todavía porque no conocemos la masa exacta.

—¿Alrededor del 8 por ciento?

—No lo sabemos todavía. Es una masa variable.

—¿Qué otro ingreso obtienen?

—Si consiguiésemos superutilidades con la inversión del dinero, es decir por encima del margen de rentabilidad que la Superintendencia de Seguros exige, tendremos una pequeña participación en esas superutilidades. Sería como un premio por manejar bien el dinero.

—También se les critica que en el primer año no cobra nadie, siendo que en plásticos sí.

—Porque la población de plásticos es distinta y lo permitía. En el gremio plástico los trabajadores son muy jóvenes y tienen alta rotación. Entonces esos jóvenes pueden financiar rápido a muy poca gente que se jubila. En mercantiles es imposible.

—Otra objeción es a la cláusula por la cual si el empleador deja de pagar tres meses, sus empleados pierden el beneficio.

—La cláusula dice que eso ocurre si además no regulariza su situación pagando los correspondientes punitorios.

—¿Qué pasa si el comercio quiebra?

—Si dentro de un año el trabajador se reubica en otra empresa mercantil no pasa nada. Si no ocurre eso el trabajador se lleva el fondo acumulado en su cuenta individual, como se lo puede llevar en cualquier momento.

EL CONTRATO DE LA DISCORDIA

- **Complemento:** la jubilación privada no sustituye al sistema estatal; se mantienen los aportes patronales y del empleado a la Caja del Estado;
- **Contratantes:** la Federación de Sindicatos de Empleados de Comercio y, por el lado patronal, la Cámara Argentina de Comercio, la Confederación de Actividades Mercantiles Empresarias (CAME) y la Unión de Entidades Comerciales Argentinas (UDECA);
- **Contratado:** La Estrella, Seguros de Retiro; los accionistas son la Banca Nazionale del Lavoro (75,5 por ciento) y el Bankers Trust (24,5);
- **Potenciales beneficiarios:** 550.000 empleados mercantiles;
- **Aporte:** los empresarios aportan obligatoriamente el 3,5 por ciento mensual sobre la masa salarial;
- **Sistema:** la mitad de la recaudación se destina a un fondo de reparto y la otra mitad a cuentas individuales; aquél y éstas se capitalizan en función del rendimiento de las inversiones que realiza La Estrella; el fondo de reparto asegura una jubilación mínima para todos; en cambio las cuentas individuales dependen del tiempo de aportes, es decir de la antigüedad al momento de jubilarse;
- **Edad para recibir el beneficio:** 65 años para varones y 60 para mujeres; para acceder a ello hay que acreditar un mínimo de 5 años de antigüedad;
- **Beneficio básico:** el sistema de reparto asegura unos 320.000 australes por mes (a precios actuales) desde la jubilación hasta el fallecimiento.
- **Beneficio de la cuenta personal:** para el caso de un empleado de 20 años con un sueldo de 4 millones de australes el beneficio adicional aproximado es de 1.350.000 por mes (a valores de hoy); ese beneficio baja a medida que sube la edad inicial y aumenta si el salario es mayor;
- **Despidos o renuncias:** 1) si un empleado renuncia o es despedido y dentro del año se reubica en otro comercio mantiene el beneficio; 2) si no se reubica retira lo acumulado en su cuenta individual con quitas del 8 por ciento si ocurre en los primeros cinco años y del 5 por ciento si ocurre después; 3) si cambia de comercio mantiene el beneficio;
- **Cuenta individual:** el empleado puede retirar los fondos en cualquier momento (con las quitas ya mencionadas);
- **Mora:** si el empresario incurre en mora mayor a tres meses y no la regulariza, sus empleados pierden el beneficio;
- **La Estrella:** puede invertir el dinero en lo que quiera con la sola limitación de un cierto porcentaje en inmuebles; cubre sus costos con un cargo por gastos que sería del orden del 8 por ciento de lo recaudado; participa con hasta el 30 por ciento de las utilidades que superen cierto límite que consiga con la administración financiera de los fondos; hay un mínimo de utilidad obligatoria que es fijado por la Superintendencia de Seguros.

QUIEN ES QUIEN

Compañía	Socios
1) Sur	Bancos Río y Citi
2) Asegurar	Bancos Boston, Crédito Argentino, Galicia, Francés, Quilmes, Shaw, Tornquist y Lloyds, y Sud América Seguros
3) La Estrella	Banca Nazionale del Lavoro, Grupo Juncal y Bankers Trust
4) Cenit	14 bancos del interior: Sud, Montserrat, Del Suquía, Edificadora de Olavarría, Popular, Financiero de Río Cuarto, Israelita de Rosario, entre otros.
5) La República	Banco General de Negocios y las compañías de seguros Boston, Caledonia y La República.
6) La Meridional	Deutsche Bank y Meridional Seguros
7) Zurich-Iguazú	Grupo Zurich (Suiza)
8) Holando Sudamericana	Grupo de seguros Levy y Banco Supervielle.
9) Metropol	Bancos Ciudad y Mercantil, compañías de seguros Metropol y Sol de Buenos Aires y El Hogar Obrero*.
10) La Fortuna	Bancos provinciales de Buenos Aires y de Mendoza, Banco Mayo y la compañía de seguros La Fortuna.

* El Hogar Obrero habría vendido su participación a los otros socios.



El Buen Inversor

COMO LA PRIMERA VEZ

La City está de fiesta: las ganancias se duplicaron con una facilidad que hasta llegó a sorprender a los mismos operadores. Los inversores del exterior desataron la euforia con órdenes de compra importantes para el reducido mercado local.

No hay nada más parecido a la cara de felicidad de un niño que recibe de regalo su primera pelota de fútbol que la expresión de placer de los operadores de la City cuando los precios de las acciones y títulos prometen no tener techo. En la carrera financiera entre *cavallistas* y *macumberos*, los primeros están ganando por robo, pero los que se juegan a turbulencias cambiarias advierten que ellos pueden pasar al frente si las encuestas empiezan a favorecer al candidato de la oposición en la provincia de Buenos Aires.

En plena euforia no existe argumento que frene a los operadores, y la palabra que más se escucha en las conversaciones entre banqueros de la City es "México". De la depresión al éxtasis, los operadores modifican su estado de ánimo con mucha facilidad. Ahora abundan las explicaciones acerca del boom de la Bolsa: la emisión de Eurobonos por parte del Gobierno, las encuestas que otorgan ventajas al partido oficial, las variables económicas que marchan relativamente bien, el Congreso que aprobará el bono de consolidación de deudas estatales y la lista continúa.

Pero la locura financiera del microcentro no fue generada por el repentino optimismo de los financistas locales sino que fue impulsada por importantes órdenes de compra de inversores del exterior. Fondos de inversión extranjeros comenzaron a tomar posiciones en acciones y títulos, y el mercado se desbordó frente a la escasa oferta de papeles que existe en el recinto. Pequeños volúmenes de negocios respecto al que manejan a nivel mundial resultan de una magnitud considerable para la plaza local.

Los corredores bursátiles fueron sorprendidos por la avalancha de órdenes de compra y tardaron en reaccionar. Lo ocurrido esta semana en la Bolsa es una muestra del grado de internacionalización de la economía doméstica, que en esta oportunidad absorbió un shock positivo.

La desregulación del mercado financiero, la apertura y las privatizaciones favorecen la entrada de capitales, pero también los inversores están buscando plazas más rentables frente a la caída de la tasa de interés internacional.

Algunos financistas estiman que esta onda positiva durará un par de años, asemejándose a la que se vivió en la década del 70 con la inundación que provocaron los créditos externos. Los más conservadores advierten que luego de esa fiesta empezó la depresión de los años 80.

Los inversores tentados en colocar parte de sus ahorros en acciones y títulos no deben enceguecerse con las subas espectaculares. Un dato que deben tomar muy en cuenta a la hora de entrar o salir de la inversión bursátil es el nivel de negocios que se transa en 25 de Mayo y Sarmiento. Si el volumen disminuye a menos de 10 millones de dólares diarios significa que los grandes operadores dieron un paso al costado y los precios pueden comenzar un lento retroceso.

La paridad que alcanzó el Bónex '89 puede parecer muy alta si se piensa en turbulencias cambiarias, pero como sostuvo un eufórico operador "lo que hoy se considera caro, mañana puede resultar barato". De todos modos, muchos financistas sostienen que si la paridad toca los 75 dólares el mejor camino sería vender los Bónex y cambiar de inversión.



Acciones

	Precio (en australes)		Variación (en porcentaje)		
	Viernes 2/8	Viernes 9/8	Semanal	Mensual	Anual
Acindar	24,80	30,60	23,4	28,6	302,6
Alpargatas	5,05	6,50	28,7	31,3	363,6
Astra	22,20	27,80	25,2	32,4	206,0
Atanor	5,80	7,45	28,4	36,7	254,8
Bagley	1,88	2,19	16,5	23,7	506,7
Celulosa	2,65	3,12	17,7	21,9	155,7
Electroclor	12,90	14,90	15,5	21,1	180,5
Siderca	1,56	1,93	23,7	31,3	293,9
Banco Francés	7,30	8,25	13,0	14,9	368,5
Garovaglio	96,00	103,00	7,3	12,6	267,9
Indupa	3,63	4,32	19,0	25,6	229,9
Ipako	15,00	17,00	13,3	17,2	254,2
Ledesma	1,94	2,17	11,9	19,2	337,8
Molinos	5,08	6,60	29,9	41,9	458,4
Pérez Companc	6,25	7,25	16,0	21,2	327,5
Nobleza Piccardo	9,25	12,35	33,5	39,5	613,9
Renault	5,00	6,70	34,0	44,1	556,9
Promedio bursátil			**19,9**	**25,5**	**283,7**

Dólar

BAJA -0,4

(Cotización en casas de cambio)

Viernes anterior	**9955**
LUNES	9940
MARTES	9930
MIERCOLES	9920
JUEVES	9920
VIERNES	9920

Tasas

	Lunes	Viernes
Plazo fijo a 7 días	1,8	1,5
a 30 días	2,0	2,2
Caja de ahorro	1,3	1,2
Call money	2,0	1,7

Nota: La tasa de interés es efectiva mensual. Todos los valores son promedios de mercado y para los plazos fijos se toma la que reciben los pequeños y medianos ahorristas



La cantidad de ₳ que existen

(en millones)

	en ₳	en u$s
Circ. monet. al 8/8	50.355.910	5076
Base monet. al 8/8	60.740.866	6123
Depósitos al 7/8:		
Cuenta corriente	6.986.272	704
Caja de ahorro	7.004.168	706
Plazos fijos	17.841.331	1799

Nota: La circulación monetaria es la cantidad de dinero que está en poder del público y en los bancos. La base monetaria son los australes del público y de los bancos más los depósitos de las entidades financieras en cuenta corriente en el Banco Central. Se tomó el tipo de cambio correspondiente a cada fecha. Los montos de los depósitos corresponden a una muestra realizada por el BCRA.

Inflación

(en porcentajes)

Agosto	15,3
Setiembre	15,7
Octubre	7,7
Noviembre	6,2
Diciembre	4,7
Enero 1991	7,7
Febrero	27,0
Marzo	11,0
Abril	5,5
Mayo	2,8
Junio	3,1
Julio	2,6
Agosto*	1,5

Inflación acumulada desde agosto de 1990 a julio 1991: 178,3%.
** Estimación SIARES.*





***H**asta cuándo durará la euforia en la City?*

—La suba de los títulos públicos muestra la caída de la tasa de riesgo-país, que seguirá bajando en el futuro. En el corto plazo puede producirse una toma de ganancia, pero creo que los títulos tendrán un recorrido positivo.

—¿Por qué el salto de los precios se produjo esta semana?

—Hubo dos hechos muy importantes. Los banqueros estamos viendo que brokers y fondos de inversión del exterior están tomando posiciones en acciones y títulos públicos: por un lado, porque la Argentina volverá al mercado voluntario de crédito mediante la emisión de Eurobonos por 100 millones de dólares y, por otro, porque el mercado descontó que el peronismo será el ganador en la provincia de Buenos Aires.

—La presión de compra vino de afuera.

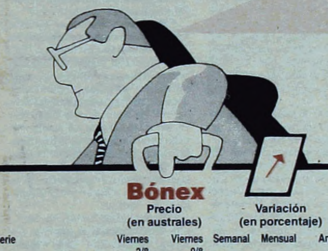
—A mí me abrió los ojos haber escuchado a Jeffrey Sachs (dio una conferencia en FORO hace tres semanas). "Un país que privatiza hasta su zoológico significa que tiene una gran vocación de cambio", dijo Sachs. Creo que a veces nos dejamos influenciar por pequeñas cosas y no vemos las grandes, que sí son observadas por los inversores extranjeros.

—¿El resultado de las elecciones dejó de ser un interrogante para los banqueros?

—El rumbo económico es irreversible más allá de las elecciones. Los probables ganadores son políticos que apoyarán el programa de Cavallo.

—Frente a ese panorama, ¿qué tiene que hacer un inversor?

—Aconsejo una canasta de inversión donde se incluyan Bónex, BIC y acciones, analizando muy bien las empresas. Colocaría un 30 por ciento en Bónex '89; 20, en BIC 5; 20, en BIC 1; y 30 por ciento en acciones. Con esas inversiones apuesto 100 por ciento a favor del plan.



Bónex

Serie	Precio (en australes) Viernes 2/8	Viernes 9/8	Variación (en porcentaje) Semanal	Mensual	Anual
1982	965.000	975.000	1,0	1,1	89,1
1984	890.000	930.000	4,5	3,8	116,8
1987	864.000	822.000	6,8	7,1	161,5
1989	667.000	725.000	8,7	8,5	134,9

Nota: Los precios son por las láminas al 100 por ciento de su valor sin descontar las amortizaciones y rentas devengadas.

Bónex en dólares

Serie	Precio Viernes 2/8	Viernes 9/8	Variación (en porcentaje) Semanal	Mensual	Anual
1982	97,2	98,0	0,8	0,9	10,3
1984	89,8	93,0	3,6	3,1	22,4
1987	86,6	82,0	6,0	7,1	44,3
1989	67,0	72,8	8,7	8,7	32,0

Nota: Son los precios que hay que pagar por las láminas de 100 dólares.

DE HABERLO SABIDO

Dólar-Tasas

Contra la mayoría de los pronósticos de los gurúes de la City, los inversores (bancos y empresas) no se refugiaron en el billete verde sino que, por el contrario, se desprendieron de dólares. El Banco Central compró 83,7 millones y la divisa en las casas de cambio cerró el viernes a 9920 australes. La tasa en el call bajó tres puntos al ubicarse en 21 por ciento anual (1,7 por ciento mensual), mientras que los ahorristas obtuvieron 1,5 por ciento mensual por sus colocaciones a siete días.

Acciones-Títulos

Los papeles empresarios acapararon la atención de los operadores, al ofrecer una ganancia del 19,9 por ciento en el panel general. El volumen negociado en la semana alcanzó los 84,4 millones de dólares, y el viernes se marcó el record desde el lanzamiento del Plan de Convertibilidad con 21,5 millones. Todos los papeles tuvieron un recorrido espectacular, pero Comercial del Plata se destacó sobre el resto al subir 45,5 por ciento. Los Bónex '89 también acompañaron el boom bursátil.

EL CAPITAL A LA IZQUIERDA

Algunos de los empresarios que se autodefinen "de izquierda" admiten que se comportan como cualquier hombre de negocios, mientras otros se ufanan de pagar mejores sueldos que el mercado y de no echar trabajadores en épocas de crisis.

(Por Gerardo Yomal) Aunque en esta Argentina de libre mercado son difíciles de encontrar y, cuando por fin asoman la cabeza, en su gran mayoría prefieren mantener el anonimato, después de una larga búsqueda este diario consiguió que, por fin, algunos de ellos dieran su testimonio con nombre y apellido.

Uno de los que no tiene inconvenientes en dar la cara es Francisco Dos Reis, secretario nacional de APYME (Asamblea de Pequeños y Medianos Empresarios). Su industria está en Lanús y fabrica artículos de caucho para las grandes automotrices. Sin pudores ni vueltas se asume como un empresario de izquierda: "Vivo las contradicciones propias de un empresario que tiene que aceptar que los salarios son bajos, que tiene que aceptar las dificultades que se les generan a los trabajadores pero que los puede acompañar en la lucha por sus reivindicaciones". Y agrega: "Tengo claro hace mucho tiempo que mis intereses y los de los trabajadores son comunes. Ellos no son mis enemigos. Evidentemente hay momentos de dificultad para realizar una distribución pero le repito que los enfrentamientos no pasan con los trabajadores. La cosa pasa por otro lado...". Cuando se le recuerda la plusvalía de Marx se ataja: "En los últimos 20 años la inversión llegó al 0,5 por ciento anual, es decir, 10 por ciento para dos décadas. Prácticamente no hubo una gran acumulación. No todos los empresarios van a Miami o cada 15 días a Mar del Plata. En nuestro país el 56 por ciento de los pequeños y medianos empresarios del conurbano no dan ocupación a una legión de obreros cada uno. Hay muchas empresas familiares donde el tema de la plusvalía es relativo. De todas maneras siempre hay un grado de acumulación que en general va a parar a la empresa que en definitiva mantiene la fuerza de trabajo". Cuando se lo compara con cualquier empresario, dejando de lado la cuestión ideológica, se defiende: "Como empresario de izquierda y con otro tipo de valores, siempre me banqué las crisis y nunca suspendí trabajadores...".

Llamadas desde Europa, fax por contestar, hasta que en un tono neutro le indicó a su secretaria que no lo molesten durante media hora. En su escritorio se destacaba una matrioshka, muñeca rusa, típico souvenir de la URSS. Antes de comenzar el diálogo fijó las condiciones: nada de nombre ni apellido.

"No queda otra: para ser empresario hay que serlo en serio y funcionar con todas las reglas que impone una competencia muy dura. Tuve que aprender cómo hacer todas las trampas, las mismas de que se vale cualquier empresa para sobrevivir. Las islas no caminan; si uno quisiera guiarse por un purismo total la empresa desaparecería automáticamente. La competencia te pasa por arriba. Yo durante un tiempo me resistí a usar determinadas triquiñuelas y palpé cómo las ventas disminuían y disminuían.

"Uno no puede por su propia voluntad romper con el engranaje del sistema". Quien esto cuenta es un empresario mediano dedicado a la importación de repuestos y componentes electrónicos para audio y TV que paradójicamente tuvo su gran crecimiento en la época de Martínez de Hoz, cuando se produjo la apertura y entraron en el país millones de radiograbadores y televisores.

Rafael Kohanoff, ex presidente de la CGI (Confederación General de la Industria) y actualmente titular de la Fundación Crecer con Equidad, prefiere evitar la definición de "empresario de izquierda" y se aferra a la de "progresista". Y explica: "Un empresario progresista de ninguna manera piensa que su riqueza puede generarse sobre la base de malos salarios para sus trabajadores. Yo no me imagino viviendo con alegría en un país donde la pobreza avance a un punto tal en el que las casas de los ricos tengan que estar cuidadas por policía o rodeadas por alambre de púas".

Kohanoff, que en su momento tuvo relaciones cordiales con gente del Partido Intransigente y es un admirador de la gobernación del doctor Alende, es propietario de una fábrica de materias primas para la industria del plástico que, en su mejor época, contaba con 200 obreros. Crisis económica mediante, llegaron los despidos a su empresa: "Es realmente lo más terrible; yo soy ingeniero y mi función es contruir, juntar capital, trabajo, tecnología y cuando se tiene que desarticular una fábrica o despedir a una persona se produce un sentimiento totalmente contrario a mi identidad. El drama es muy fuerte".

Inmigrantes, viejos artesanos, cooperativas que crecieron al calor del auge industrialista de la época del primer gobierno de Perón constituyen la base de lo que algunos llaman "la cultura empresarial de izquierda" ligada al mercado interno y al buen nivel de vida de los trabajadores. Por este contexto histórico "yo no me considero un bicho raro", declaró a CASH Ernesto Kotlar, presidente de la CGE (Confederación General Económica) de Capital, que se define como un hombre de izquierda independiente. Y sin falsas caretas agregó: "Lo que no va al salario, se incorpora al capital de trabajo".

Cuando se le habla sobre la explotación de los trabajadores tampoco anda con vueltas: "¿Cómo la vivo? Es una necesidad de la empresa que no puede desarrollarse de otra manera. Si yo quiero contratar un profesional para construir viviendas en la Patagonia, que brinden el suficiente calor y confort a sus habitantes, estoy obligado a tomar arquitectos para que desarrollen ese proyecto. ¿Y de dónde saldrá el dinero para pagarles? De la plusvalía de los mismos obreros que trabajan en la fábrica".

Kotlar es el dueño de la que fue la más avanzada industria de viviendas de madera con un presupuesto dedicado a la investigación y una facturación importante, que llegó a contar con más de 100 obreros. "Si yo pagara los sueldos más espléndidos de la Argentina y si no me quedara con plusvalía, mi empresa tendría una duración efímera. No tendría precios competitivos ni tecnología. El resultado final sería el cierre de la empresa en poco tiempo."

"Nunca tuve huelgas"

Llegó de Polonia a los 18 años y entró a trabajar en las industrias textiles Teubal, que por ese entonces contaba con más de mil obreros. Ahí palpó directamente la contradicción patrón-obrero. Lentamente fue adoptando las banderas de la izquierda. Al mismo tiempo que mantenía sus ideales fue creciendo económicamente. De asalariado pasó a "faconiere", en la localidad de San Martín. "Desde el '46 tengo empresa textil —cuenta Marcos Szteinman, quien todavía mantiene el acento inmigrante— pero eso no significó que perdiera mis convicciones." Orgulloso, dice que nunca tuvo huelgas y siempre sus obreros ganaron más. Rápidamente también se ataja: "Con esto no quiero decir que no soy patrón o que no exploto al ser humano. Dentro de las reglas de juego trato de brindar un mejor pasar para el obrero. Por supuesto que no es un buen pasar..". Consultado por el nivel salarial afirma que muchos ganan entre siete y ocho millones de australes mientras que los que recién empiezan, cuatro. "No es mal negocio que el obrero gane bien", dice este empresario polaco de 75 años que se siente muy argentino. Titular de Hilamás SRL, ex presidente de la CGE de Capital, está ampliando y tecnificando su hilandería. "Me defino como un hombre de izquierda, de avanzada."

POR ALFREDO ZAIAT

El Buen Inversor

COMO LA PRIMERA VEZ

La City está de fiesta: las ganancias se duplicaron con una facilidad que hasta llegó a sorprender a los mismos operadores. Los inversores del exterior desataron la euforia con órdenes de compra importantes para el reducido mercado local.

No hay nada más parecido a la cara de felicidad de un niño que recibe de regalo su primera pelota de fútbol que la expresión de placer de los operadores de la City cuando los precios de las acciones y títulos prometen no tener techo. En la carrera financiera entre *cavallistas* y *macumberos,* los primeros están ganando por robo, pero los que se juegan a turbulencias cambiarias advierten que ellos pueden pasar al frente si las encuestas empiezan a favorecer al candidato de la oposición en la provincia de Buenos Aires.

En plena euforia no existe argumento que frene a los operadores, y la palabra que más se escucha en las conversaciones entre banqueros de la City es "México". De la depresión al éxtasis, los operadores modifican su estado de ánimo con mucha facilidad. Ahora abundan las explicaciones acerca del boom de la Bolsa: la emisión de Eurobonos por parte del Gobierno, las encuestas que otorgan ventajas al partido oficial, las variables económicas que marchan relativamente bien, el Congreso que aprobará el bono de consolidación de deudas estatales y la lista continúa.

Pero la locura financiera del microcentro no fue generada por el repentino optimismo de los financistas locales sino que fue impulsada por importantes órdenes de compra de inversores del exterior. Fondos de inversión extranjeros comenzaron a tomar posiciones en acciones y títulos, y el mercado se desbordó frente a la escasa oferta de papeles que existe en el recinto. Pequeños volúmenes de negocios respecto al que manejan a nivel mundial resultan de una magnitud considerable para la plaza local.

Los corredores bursátiles fueron sorprendidos por la avalancha de órdenes de compra y tardaron en reaccionar. Lo ocurrido esta semana en la Bolsa es una muestra del grado de internacionalización de la economía doméstica, que en esta oportunidad absorbió un shock positivo.

La desregulación del mercado financiero, la apertura y las privatizaciones favorecen la entrada de capitales, pero también los inversores están buscando plazas más rentables frente a la caída de la tasa de interés internacional.

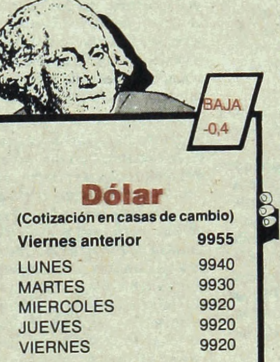
Algunos financistas estiman que esta onda positiva durará un par de años, asemejándose a la que se vivió en la década del 70 con la inundación que provocaron los créditos externos. Los más conservadores advierten que luego de esa fiesta empezó la depresión de los años 80.

Los inversores tentados en colocar parte de sus ahorros en acciones y títulos no deben enceguecerse con las subas espectaculares. Un dato que deben tomar muy en cuenta a la hora de entrar o salir de la inversión bursátil es el nivel de negocios que se transa en 25 de Mayo y Sarmiento. Si el volumen disminuye a menos de 10 millones de dólares diarios significa que los grandes operadores dieron un paso al costado y los precios pueden comenzar un lento retroceso.

La paridad que alcanzó el Bónex '89 puede parecer muy alta si se piensa en turbulencias cambiarias, pero como sostuvo un eufórico operador "lo que hoy se considera caro, mañana puede resultar barato". De todos modos, muchos financistas sostienen que si la paridad toca los 75 dólares el mejor camino sería vender los Bónex y cambiar de inversión.

Acciones

	Precio (en australes)		Variación (en porcentaje)		
	Viernes 2/8	Viernes 9/8	Semanal	Mensual	Anual
Acindar	24,80	30,60	23,4	28,6	302,6
Alpargatas	5,05	6,50	28,7	31,3	363,6
Astra	22,20	27,80	25,2	32,4	206,0
Atanor	5,80	7,45	28,4	36,7	254,8
Bagley	1,88	2,19	16,5	23,7	506,7
Celulosa	2,65	3,12	17,7	21,9	155,7
Electroclor	12,90	14,90	15,5	21,1	180,5
Siderca	1,56	1,93	23,7	31,3	293,9
Banco Francés	7,30	8,25	13,0	14,9	368,5
Garovaglio	96,00	103,00	7,3	12,6	267,9
Indupa	3,63	4,32	19,0	25,6	229,9
Ipako	15,00	17,00	13,3	17,2	254,2
Ledesma	1,94	2,17	11,9	19,2	337,8
Molinos	5,08	6,60	29,9	41,9	458,4
Pérez Companc	6,25	7,25	16,0	21,2	327,5
Nobleza Piccardo	9,25	12,35	33,5	39,5	613,9
Renault	5,00	6,70	34,0	44,1	556,9
Promedio bursátil			**19,9**	**25,5**	**283,7**



Dólar

(Cotización en casas de cambio)

Viernes anterior	**9955**
LUNES	9940
MARTES	9930
MIERCOLES	9920
JUEVES	9920
VIERNES	9920



Tasas

	Lunes	Viernes
Plazo fijo a 7 días	1,8	1,5
a 30 días	2,0	2,2
Caja de ahorro	1,3	1,2
Call money	2,0	1,7

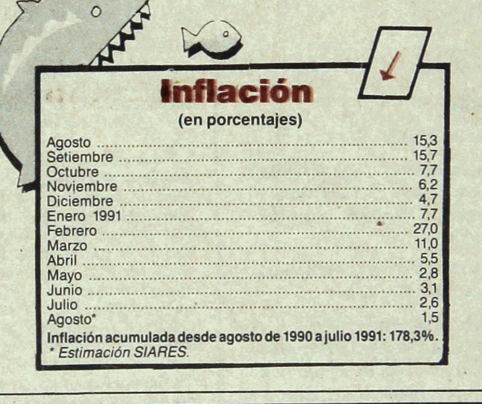
Nota: La tasa de interés es efectiva mensual. Todos los valores son promedios de mercado y para los plazos fijos se toma la que reciben los pequeños y medianos ahorristas

La cantidad de ₳ que existen

(en millones)

	en ₳	en u$s
Circ. monet. al 8/8	50.355.910	5076
Base monet. al 8/8	60.740.866	6123
Depósitos al 7/8:		
Cuenta corriente	6.986.272	704
Caja de ahorro	7.004.168	706
Plazos fijos	17.841.331	1799

Nota: La circulación monetaria es la cantidad de dinero que está en poder del público y en los bancos. La base monetaria son los australes del público y de los bancos más los depósitos de las entidades financieras en cuenta corriente en el Banco Central. Se tomó el tipo de cambio correspondiente a cada fecha. Los montos de los depósitos corresponden a una muestra realizada por el BCRA.



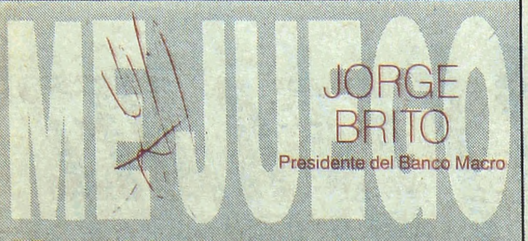
Inflación

(en porcentajes)

Agosto	15,3
Setiembre	15,7
Octubre	7,7
Noviembre	6,2
Diciembre	4,7
Enero 1991	7,7
Febrero	27,0
Marzo	11,0
Abril	5,5
Mayo	2,8
Junio	3,1
Julio	2,6
Agosto*	1,5

Inflación acumulada desde agosto de 1990 a julio 1991: 178,3%.

** Estimación SIARES.*



H*asta cuándo durará la euforia en la City?*

—La suba de los títulos públicos muestra la caída de la tasa de riesgo-país, que seguirá bajando en el futuro. En el corto plazo puede producirse una toma de ganancia, pero creo que los títulos tendrán un recorrido positivo.

—¿Por qué el salto de los precios se produjo esta semana?

—Hubo dos hechos muy importantes. Los banqueros estamos viendo que brokers y fondos de inversión del exterior están tomando posiciones en acciones y títulos públicos: por un lado, porque la Argentina volverá al mercado voluntario de crédito mediante la emisión de Eurobonos por 100 millones de dólares y, por otro, porque el mercado descontó que el peronismo será el ganador en la provincia de Buenos Aires.

—La presión de compra vino de afuera.

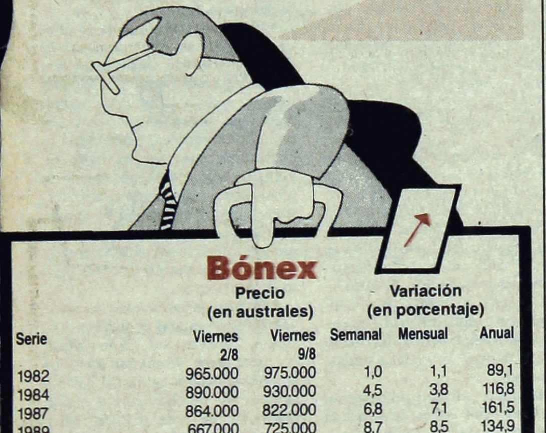
—A mí me abrió los ojos haber escuchado a Jeffrey Sachs (dio una conferencia en FORO hace tres semanas). "Un país que privatiza hasta su zoológico significa que tiene una gran vocación de cambio", dijo Sachs. Creo que a veces nos dejamos influenciar por pequeñas cosas y no vemos las grandes, que sí son observadas por los inversores extranjeros.

—¿El resultado de las elecciones dejó de ser un interrogante para los banqueros?

—El rumbo económico es irreversible más allá de las elecciones. Los probables ganadores son políticos que apoyarán el programa de Cavallo.

—Frente a ese panorama, ¿qué tiene que hacer un inversor?

—Aconsejo una canasta de inversión donde se incluyan Bónex, BIC y acciones, analizando muy bien las empresas. Colocaría un 30 por ciento en Bónex '89; 20, en BIC 5; 20, en BIC 1; y 30 por ciento en acciones. Con esas inversiones apuesto 100 por ciento a favor del plan.



Bónex

Serie	Precio (en australes) Viernes 2/8	Viernes 9/8	Variación (en porcentaje) Semanal	Mensual	Anual
1982	965.000	975.000	1,0	1,1	89,1
1984	890.000	930.000	4,5	3,8	116,8
1987	864.000	822.000	6,8	7,1	161,5
1989	667.000	725.000	8,7	8,5	134,9

Nota: Los precios son por las láminas al 100 por ciento de su valor sin descontar las amortizaciones y rentas devengadas.

Bónex en dólares

Serie	Precio Viernes 2/8	Viernes 9/8	Variación (en porcentaje) Semanal	Mensual	Anual
1982	97,2	98,0	0,8	0,9	10,3
1984	89,8	93,0	3,6	3,1	22,4
1987	86,6	82,0	6,0	7,1	44,3
1989	67,0	72,8	8,7	8,7	32,0

Nota: Son los precios que hay que pagar por las láminas de 100 dólares.

DE HABERLO SABIDO

Dólar-Tasas

Contra la mayoría de los pronósticos de los gurúes de la City, los inversores (bancos y empresas) no se refugiaron en el billete verde sino que, por el contrario, se desprendieron de dólares. El Banco Central compró 83,7 millones y la divisa en las casas de cambio cerró el viernes a 9920 australes. La tasa en el call bajó tres puntos al ubicarse en 21 por ciento anual (1,7 por ciento mensual), mientras que los ahorristas obtuvieron 1,5 por ciento mensual por sus colocaciones a siete días.

Acciones-Títulos

Los papeles empresarios acaparon la atención de los operadores, al ofrecer una ganancia del 19,9 por ciento en el panel general. El volumen negociado en la semana alcanzó los 84,4 millones de dólares, y el viernes se marcó el record desde el lanzamiento del Plan de Convertibilidad con 21,5 millones. Todos los papeles tuvieron un recorrido espectacular, pero Comercial del Plata se destacó sobre el resto al subir 45,5 por ciento. Los Bónex '89 también acompañaron el boom bursátil.

EMPRESARIOS

EL CAPITAL A LA IZQUIERDA

Algunos de los empresarios que se autodefinen "de izquierda" admiten que se comportan como cualquier hombre de negocios, mientras otros se ufanan de pagar mejores sueldos que el mercado y de no echar trabajadores en épocas de crisis.

(Por Gerardo Yomal) Aunque en está Argentina de libre mercado son difíciles de encontrar y, cuando por fin asoman la cabeza, en su gran mayoría prefieren mantener el anonimato, después de una larga búsqueda este diario consiguió que, por fin, algunos de ellos dieran su testimonio con nombre y apellido.

Uno de los que no tiene inconvenientes en dar la cara es Francisco Dos Reis, secretario nacional de APYME (Asamblea de Pequeños y Medianos Empresarios). Su industria está en Lanús y fabrica artículos de caucho para las grandes automotrices. Sin pudores ni vueltas se asume como un empresario de izquierda: "Vivo las contradicciones propias de un empresario que tiene que aceptar que los salarios son bajos, que tiene que aceptar las dificultades que se les generan a los trabajadores pero que los puede acompañar en la lucha por sus reivindicaciones". Y agrega: "Tengo claro hace mucho tiempo que mis intereses y los de los trabajadores son comunes. Ellos no son mis enemigos. Evidentemente hay momentos de dificultad para realizar una distribución pero le repito que los enfrentamientos no pasan con los trabajadores. La cosa pasa por otro lado...". Cuando se le recuerda la plusvalía de Marx se ataja: "En los últimos 20 años la inversión llegó al 0,5 por ciento anual, es decir, 10 por ciento para dos décadas. Prácticamente no hubo una gran acumulación. No todos los empresarios van a Miami o cada 15 días a Mar del Plata. En nuestro país el 56 por ciento de los pequeños y medianos empresarios del conurbano no dan ocupación a una legión de obreros cada uno. Hay muchas empresas familiares donde el tema de la plusvalía es relativo. De todas maneras siempre hay un grado de acumulación que en general va a parar a la empresa que en definitiva mantiene la fuerza de trabajo". Cuando se lo compara con cualquier empresario, dejando de lado la cuestión ideológica, se defiende: "Como empresario de izquierda y con otro tipo de valores, siempre me banqué las crisis y nunca suspendí trabajadores...".

Llamadas desde Europa, fax por contestar, hasta que en un tono neutro le indicó a su secretaria que no lo molesten durante media hora. En su escritorio se destacaba una matrioshka, muñeca rusa, típico souvenir de la URSS. Antes de comenzar el diálogo fijó las condiciones: nada de nombre ni apellido.

"No queda otra: para ser empresario hay que serlo en serio y funcionar con todas las reglas que impone una competencia muy dura. Tuve que aprender cómo hacer todas las trampas, las mismas de que se vale cualquier empresa para sobrevivir. Las islas no caminan; si uno quisiera guiarse por un purismo total la empresa desaparecería automáticamente. La competencia te pasa por arriba. Yo durante un tiempo me resistí a usar determinadas triquiñuelas y palpé cómo las ventas disminuían y disminuían.

"Uno no puede por su propia voluntad romper con el engranaje del sistema". Quien esto cuenta es un empresario mediano dedicado a la importación de repuestos y componentes electrónicos para audio y TV que paradójicamente tuvo su gran crecimiento en la época de Martínez de Hoz, cuando se produjo la apertura y entraron en el país millones de radiograbadores y televisores.

Rafael Kohanoff, ex presidente de la CGI (Confederación General de la Industria) y actualmente titular de la Fundación Crecer con Equidad, prefiere evitar la definición de "empresario de izquierda" y se aferra a la de "progresista". Y explica: "Un empresario progresista de ninguna manera piensa que su riqueza puede generarse sobre la base de malos salarios para sus trabajadores. Yo no me imagino viviendo con alegría en un país donde la pobreza avance a un punto tal en el que las casas de los ricos tengan que estar cuidadas por policía o rodeadas por alambre de púas".

Kohanoff, que en su momento tuvo relaciones cordiales con gente del Partido Intransigente y es un admirador de la gobernación del doctor Alende, es propietario de una fábrica de materias primas para la industria del plástico que, en su mejor época, contaba con 200 obreros. Crisis económica mediante, llegaron los despidos a su empresa: "Es realmente lo más terrible; yo soy ingeniero y mi función es contruir, juntar capital, trabajo, tecnología y cuando se tiene que desarticular una fábrica o despedir a una persona se produce un sentimiento totalmente contrario a mi identidad. El drama es muy fuerte".

Inmigrantes, viejos artesanos, cooperativas que crecieron al calor del auge industrialista de la época del primer gobierno de Perón constituyen la base de lo que algunos llaman "la cultura empresarial de izquierda" ligada al mercado interno y al buen nivel de vida de los trabajadores. Por este contexto histórico "yo no me considero un bicho raro", declaró a CASH Ernesto Kotlar, presidente de la CGE (Confederación General Económica) de Capital, que se define como un hombre de izquierda independiente. Y sin falsas caretas agregó: "Lo que no va al salario, se incorpora al capital de trabajo".

Cuando se le habla sobre la explotación de los trabajadores tampoco anda con vueltas: "¿Cómo la vivo? Es una necesidad de la empresa que no puede desarrollarse de otra manera. Si yo quiero contratar un profesional para construir viviendas en la Patagonia, que brinden el suficiente calor y confort a sus habitantes, estoy obligado a tomar arquitectos para que desarrollen ese proyecto. ¿Y de dónde saldrá el dinero para pagarles? De la plusvalía de los mismos obreros que trabajan en la fábrica".

Kotlar es el dueño de la que fue la más avanzada industria de viviendas de madera con un presupuesto dedicado a la investigación y una facturación importante, que llegó a contar con más de 100 obreros. "Si yo pagara los sueldos más espléndidos de la Argentina y si no me quedara con plusvalía, mi empresa tendría una duración efímera. No tendría precios competitivos ni tecnología. El resultado final sería el cierre de la empresa en poco tiempo."

"Nunca tuve huelgas"

Llegó de Polonia a los 18 años y entró a trabajar en las industrias textiles Teubal, que por ese entonces contaba con más de mil obreros. Ahí palpó directamente la contradicción patrón-obrero. Lentamente fue adoptando las banderas de la izquierda. Al mismo tiempo que mantenía sus ideales fue creciendo económicamente. De asalariado pasó a "faconiere", en la localidad de San Martín. "Desde el '46 tengo empresa textil —cuenta Marcos Szteinman, quien todavía mantiene el acento inmigrante— pero eso no significó que perdiera mis convicciones." Orgulloso, dice que nunca tuvo huelgas y siempre sus obreros ganaron más. Rápidamente también se ataja: "Con esto no quiero decir que no soy patrón o que no exploto al ser humano. Dentro de las reglas de juego trato de brindar un mejor pasar para el obrero. Por supuesto que no es un buen pasar..". Consultado por el nivel salarial afirma que muchos ganan entre siete y ocho millones de australes mientras que los que recién empiezan, cuatro. "No es mal negocio que el obrero gane bien", dice este empresario polaco de 75 años que se siente muy argentino. Titular de Hilamás SRL, ex presidente de la CGE de Capital, está ampliando y tecnificando su hilandería. "Me defino como un hombre de izquierda, de avanzada."

EL SER Y LA NADA

INDUSTRIA

A contramano de la recomposición industrial del capitalismo mundial, Argentina apuesta a la banalización tecnológica, a la precarización laboral y a la franja más degradada del nuevo patrón del comercio internacional.

(Por Marcelo Matellanes) Desde sus primeros orígenes hasta sus últimos desarrollos y desde su cuna histórica hasta su más reciente conquista, el capitalismo ha sido, es y será un proceso económico eminentemente industrial. No hay recorrido de la historia económica de los países capitalistas del que no emerja la fortaleza industrial como el principal motor de desarrollo local y de una sólida posición a nivel internacional. ¿Desde dónde explicar si no el imperialismo británico del siglo XIX, la hegemonía americana de gran parte del siglo XX, la relativamente correcta posición de Argentina, Brasil y México hasta los años 70 o la inédita vitalidad de Japón y Alemania y el creciente potencial de Corea del Sur y Taiwán?

Obviamente las historias industriales del centro y de la periferia no son similares, como tampoco pueden compararse los países de vieja industrialización con aquellos más recientes. Pero más allá de estas diferencias, aparece como bastante universal una segunda evidencia: no hay potencia industrial que no sea el resultado de una efectiva política industrial. Pueden evocarse como ejemplos los novedosos casos de Corea del Sur y Taiwán y el menos reciente de Japón: tres muestras patentes de una activisima y agresiva política industrial. Para quienes demanden ejemplos más antiguos se puede recordar, sin ánimo de provocación, a la "madre" de todas las políticas industriales, ejecutada por la Gran Bretaña imperial desde la cuna misma del capitalismo y reciclada luego por su hegemónico y americano heredero: el liberalismo económico (*for export*, evidentemente).

Siguiendo el orden de las posibles objeciones a estas constataciones, puede haber quienes detrás de una bucólica melancolía agropecuaria reclamen la autonomía de ese sector respecto de la industria. A ello puede responderse que las nuevas tecnologías y materiales industriales están arrasando con los productos primarios tradicionales y que los países que más han industrializado su agro desplazan crecientemente a aquellos que descansaron en sus históricas y naturales ventajas comparativas. En igual sentido, a los que por muy modernos reivindiquen al sector de servicios, es fácil demostrar que la "verdadera" terciarización resulta del dominio industrial de tecnología y equipos (telecomunicaciones, informática, cinematografía, etcétera). El resto es fast-food, soft-drinks y yuppismo financiero.

Pareciera lógico entonces, a la luz de la experiencia histórica, concluir que toda permanencia o eventual ingreso en el Primer Mundo radica en la vitalidad de la dinámica industrial de cada país y en la efectividad estratégica de la política industrial que le sirve de marco. Quien desee comprender cómo puede la Argentina desarrollarse en pleno ajuste desindustrializante y sin estrategia industrial, deberá apelar a otras fuentes que le de la historia y la de la lógica.

Insinuaciones

Dado que la historia del capitalismo es explicada por la historia industrial, y ello no sólo en términos globales sino también respecto de sus distintas etapas, una adecuada lectura del presente estadio industrial permitirá comprender simultáneamente la actual dinámica capitalista mundial y la jerarquía de relaciones que de ella se deriva en el comercio internacional. En este sentido y desde la "salida de crisis" que se insinúa en los países centrales desde la década pasada, se perciben las siguientes características de lo que aparece como el nuevo régimen de acumulación (posfordismo) del capitalismo mundial.

• Las nuevas tecnologías alteran radicalmente las viejas ventajas comparativas en el comercio internacional. La revolución en los materiales desplaza a los recursos naturales tradicionales, mientras que la renta agrícola sufre la constante presión de la revolución verde y de las biotecnologías.

• El proceso de trabajo posfordista, al radicar esencialmente en la flexibilidad del uso de los nuevos bienes de capital y en las rentas por "diferenciación" y "calidad" del producto, requiere una mano de obra altamente calificada y, consecuentemente, bien remunerada. El costo laboral es cada vez menos significativo en el costo total, con lo cual la vieja ventaja comparativa de la "mano de obra barata" es crecientemente irrelevante.

A modo de prueba irrefutable de estas tendencias puede invocarse el hecho de que Japón ostenta el primer excedente comercial mundial, aun cuando importa más del 80 por ciento de sus recursos naturales y materias primas tradicionales. Alemania, por su parte, es el mayor exportador mundial, a pesar de acusar un sindicalismo altamente organizado, de tener la menor duración semanal de trabajo y de remunerar a sus trabajadores con uno de los mayores salarios promedio mundiales.

En otros términos, el mundo presencia actualmente una fenomenal recomposición del capitalismo basada en lo que se ha dado en llamar el "nuevo sistema técnico" (nuevas tecnologías, organización empresaria y gestión de la fuerza de trabajo). A partir, entonces, del grado de adecuación de cada país a este nuevo sistema se juega la dinámica de crecimiento de ese país y la importancia de su posición a nivel internacional.

Sombras

En lo que a la Argentina respecta, a cada luz de esta reorganización capitalista mundial parece corresponder una particular sombra local. La reconversión industrial argentina, iniciada con la revolución autoritaria del '76, reprocesada con la democrática del '83 y perfeccionada con la productiva del '89, pareciera apostar a la más frágil dinámica industrial local y a la más degradada y anacrónica inserción internacional. Todo ello acompañado de la peor política industrial, cual es la ausencia de política industrial, y por las siguientes razones:

• Existen sectores que Europa y Estados Unidos han eliminado progresivamente desde los años 70 y ello por dos razones: por un lado, se trata de industrias de tecnología banalizada y con mano de obra degradada respecto del nuevo orden, y por el otro, su carácter extractivo las hace incompatibles con las nuevas presiones políticas de naturaleza ecológica. La Argentina ha apostado a ellas (siderurgia, celulosa, papel, petroquímica) y las llama "dinámicas", adjetivación que haría sonreír a cualquier europeo medio mínimamente consustanciado con las tendencias actuales del capitalismo.

• A pesar de que el nuevo régimen requiere mayor calificación laboral, la actual administración insiste en precarizar y degradar la mano de obra. No sólo no se la califica adecuadamente desde el gasto privado en formación profesional o desde el gasto público en educación, sino que se diseñan proyectos de ley que la expulsan. Más allá de la inequidad social de estas opciones, importa aquí la total ignorancia estratégica que estas políticas denotan.

• Se observa desde hace 15 años un progresivo desmantelamiento de aquellos sectores a partir de los cuales la Argentina podría recomponer nuevas ventajas estratégicas (metalmecánica, máquinas-herramienta, química, biofármacos, etcétera). Cabe recordar aquí que cada nueva trayectoria tecnológica no comporta una ruptura respecto de la anterior, sino una profundización de la misma. De modo que las probables ventajas estratégicas en estos sectores no serán posibles a partir de cierto punto de no retorno.

• Frente a la agresividad del intervencionismo estatal de países como Japón, Corea del Sur, Chile y México, entre otros, Argentina continúa en esta suicidaria caída del gasto y la inversión pública con el mayor desprecio por toda política industrial. La estabilidad de corto plazo tiene sus innegables bondades, siempre que "en ese corto plazo no estemos todos muertos", invirtiendo respetuosamente a John M. Keynes.

No hay país digno de ser tomado como ejemplo que no haya basado su estrategia de inserción externa en base a un moderno, dinámico y masivo mercado interno. No se trata obviamente de reeditar un mercado interno prebendario, alérgico a la competencia y desentendido del progreso técnico. La inviabilidad de ese modelo cristalizó en el estallido fiscal que hoy paga toda la sociedad, a pesar de que no fueran ni muchos ni anónimos sus beneficiarios. Si, en cambio, es necesario catapultar la inserción externa desde un sólido, masivo y moderno mercado local. La alternativa a ello es la esquizofrenia de estos "dinámicos" volcados a las últimas migajas del comercio mundial, desvinculados del consumo local y hacedores del desmoronamiento de la misma sociedad que financió su expansión.

Mientras el mundo desarrollado y aquella parte del periférico que no maquilla su subdesarrollo diseñan estrategias industriales, gastan en ciencia, técnica y educación y elaboran planes de calificación laboral y de amortiguación social de los efectos de la crisis, la sociedad argentina contempla esta fenomenal parodia cosmética. Pero con el tiempo el rimmel se corre y, como en el *Giovanni* de Mozart, los convidados de piedra facturan la impiedad.

EN EL BOLSILLO

Discman

A partir de la apertura de la economía, los productos de electrónica importados invadieron las vidrieras. Los compact-disc (CD) son el objetivo de todo audiófilo: sonido puro, discos que no se rayan, y hasta son portátiles, por lo que se los conoce como Discman. Los hay desde 300 dólares.

El Citizen 2200, con baterías recargables —tiene también entrada para 12 volts—, cuesta ₳ 3.990.000 de contado y ₳ 4.590.000 en lista (Olympic, Florida 250). El Sony D 202, en el mismo local, superliviano, con 8 timers y sonido megabass, ₳ 4.980.000 y ₳ 5.700.000.

También en el mismo local, el Panasonic 500, con baterías recargables y control remoto, sonido bajos reforzados, lo venden a ₳ 4.750.000. El Panasonic modelo SLNPIA, con 18 memorias y auriculares incluidos, cuesta ₳ 4.050.000 al contado y ₳ 5.000.000 en lista.

En Regalos Derby (Florida 141) ofrecen un Crown con radio AM-FM, con contador de cristal líquido para saber cuánto tiempo de música resta o la ubicación de su tema favorito, más miniparlantes reforzados, todo a ₳ 2.990.000.

También venden el Citizen 770, de color blanco con botones de colores brillantes y parlantes de 9 wats de salida (también níveos) a ₳ 3.300.000.

En la línea Sony, el modelo D180 trae un casete conectado al Discman que se puede introducir en el pasacasete del auto (o del equipo de audio), evitando otro tipo de conexiones y posibilitando escuchar su CD a bordo. Cuesta 519 dólares en Florida 334, donde aceptan tarjeta de crédito y tienen planes de pago en cuotas. Por el mismo precio se lo puede comprar en Eccosond Music, Florida 441, Galería Vía Florencia.

También en Eccosond tienen el Sony D66, que no es adaptable al auto pero tiene incluido los auriculares, a 460 dólares si paga al contado o 520 de lista si abona con tarjeta. En el mismo local, por último, ofrecen el Crown CD 10, con batería recargable, display de cristal líquido digital, y que acepta discos de 8 y 12 centímetros (es el único que usa los dos tamaños de compact-disc, cuando todos los demás utilizan sólo los de 12), y es más pequeño que la mayor parte de los modelos. El precio es 320 dólares, y puede pagarse con tarjeta de crédito en dos veces.

Como consejo, constatar si el CD que se compra incluye en el precio de venta auriculares, baterías recargables, parlantes, conexión para el auto o control remoto. Unos lo incluyen. Otros lo cobran aparte.



APRENDIENDO INGLES

	Matrícula (en australes)	Cuota
Cultural Inglesa de Palermo Oro 2521	280.000	520.000
Cultural Británica de Bs. As Av. Santa Fe 4874	220.000	300.000
ICANA 3 de Febrero 821	470.000	600.000
Liceo Cultural Británico Av. Cabildo 1660	320.000	330.000
Berlitz Av. de Mayo 847	—	600.000
Middleford Institute Av. R. Scalabrini Ortiz 3094	300.000	520.000
Fundación Opec Av. Cabildo 1390		6.500.000 (1)
Profesora particular x hora (dos veces por semana)		85.000
Profesora particular a domicilio (por hora dos veces por semana)		140.000

Los cursos encuestados corresponden al primer nivel, clases grupales y dos veces por semana.

(1) Este valor corresponde a la totalidad del curso que consta de cien clases grupales, uso de computadoras y video para facilitar el aprendizaje.

POR DANIEL SOSA

AFP

LOS QUE PAGARON EL PATO
(en millones de dólares)

	Cantidad comprometida	Pagos realizados
Arabia Saudita	16.840	11.760
Kuwait	16.000	11.800
Japón	10.740	9.430
Alemania	6.570	6.550
Emiratos Arabes	4.090	4.070
Corea del Sur	390	210
Estados Unidos	—	7.000

Un año después

FREE KUWAIT

Saddam comenzó a devolver el botín capturado de varias toneladas de oro en lingotes y el emirato liberado el 26 de febrero recupera lentamente su normalidad. En Estados Unidos, en tanto, el balance del costo de la incursión bélica mostró un saldo considerablemente menos oneroso de lo que se había calculado inicialmente.

Un aire turbio de arena y humo que se levanta desde varios centenares de pozos petroleros todavía en llamas se transforma de pronto en un viento caliente. Sobre ese paisaje se recorta la silueta de occidentalizadas mujeres kuwaitíes, que se acercan estos días al aeropuerto de la capital en limusinas americanas con aire acondicionado. Frente a un decorado de terminales bombardeadas por las fuerzas aliadas, cientos de muchachas indias, ceilandesas y filipinas forman ordenadas colas, numeradas en el pecho con unos cartones en los que se lee "Free Kuwait". Las nativas escogen entre estas jóvenes el servicio doméstico que perdieron con la ocupación iraquí, las suben en sus automóviles y se las llevan a casa como si nada hubiera pasado, para recuperar su normalidad por 40 dinares (130 dólares) al mes.

El relato de Placid García-Planas en *La Vanguardia*, de Barcelona, muestra un costado de la realidad en el Golfo Pérsico a un año de la aventura de Saddam. Otro episodio que grafica el nuevo cuadro de situación es el inicio en esta semana de la devolución del "botín" que el gobierno de Bagdad se apropió tras el ingreso a Kuwait City: 3216 lingotes de oro de aproximadamente 13 kilogramos cada uno, lo que supone unas 42 toneladas con un valor en el mercado de 480 millones de dólares.

A miles de kilómetros de la zona, en el lugar mismo donde se tomó la decisión de desatar la Tormenta del Desierto, empezaron a conocerse datos precisos sobre el costo de la operación y la distribución de la factura entre sus financistas. Richard Darman, el director del Presupuesto norteamericano, explicó ante el Congreso que la cuenta total debería sumar 61.000 millones de dólares.

Claro que es imposible avanzar una cifra sobre el costo global —directo e indirecto— de la crisis. No existen datos precisos sobre el impacto de la subida inicial de los precios del petróleo, su repercusión al agravar la recesión estadounidense y británica, así como la ralentización del crecimiento en Francia, por no hablar de los afectados por el embargo sobre Irak y Kuwait.

Lo que sí puede calcularse es el costo del despliegue militar norteamericano y descontar los desembolsos de los aliados (ver cuadro). Se llega así a una factura neta de 7000 millones de dólares para EE.UU. Es decir, los contribuyentes norteamericanos pagarán el 11,4 por ciento de los costos (nunca más del 15 por ciento, tranquilizó Darman). Con los inevitables deslizamientos, la suma ascendería a un 5 por ciento del presupuesto del Pentágono y un 5 por ciento también del déficit fiscal previsto para este ejercicio. Este impacto relativamente bajo explica que la administración Bush no haya tenido necesidad de aumentar los impuestos para solventar su despliegue bélico.

La sensación de que EE.UU. la sacó demasiado barata es compartida por quienes critican la política de "despilfarro energético" que continúa caracterizando al consumismo norteamericano. El precio de la gasolina en Estados Unidos es casi tan barato como en 1947 y el interés público por el ahorro de combustible está desapareciendo. El barril de petróleo cuesta 21 dólares, casi lo mismo que hace un año, luego de alcanzar un máximo de 41 dólares a mediados de octubre, cuando el país estaba convencido de que la guerra era inminente.

"Lo que el público aprendió de esta guerra es que nosotros no precisamos una política energética, porque podemos usar a los militares para asegurar el acceso a las fuentes", se quejó James Schlensinger, secretario de Energía de James Carter.

En rigor, los precios más bajos podrán acelerar la dependencia externa, ya que la tendencia es creciente en materia de consumo. Entre 1987 y 1989 las empresas de servicios públicos elevaron su demanda en un 34 por ciento, mientras el Departamento de Energía informó que las importaciones de petróleo crudo fueron en 1990 un 60 por ciento más que en 1985. Según ese organismo, EE.UU. importará más del 50 por ciento de sus necesidades de hidrocarburos hasta 1995 a un costo de más de 100 mil millones de dólares al año.

Las autoridades estadounidenses parecen confiar en su fuente de provisión: los expertos consiguieron apagar más de 250 de los 800 pozos que incendiaron los iraquíes, lo que ya le permite a Kuwait extraer petráleo suficiente como para atender sus propias necesidades. Como un signo de la lenta recuperación, el jeque Salem Abdelaziz Al Sabah comenzó a recibir el oro que el ejército de Saddam había sustraído. El proceso, de todos modos, será lento, porque las autoridades kuwaitíes tendrán que comprobar cada lingote para verificar si su número de serie corresponde. "Tendremos que pesarlos y comprobar su grado de pureza antes de aceptarlos", dijo el jeque, uno de los tantos que siguió el conflicto desde hoteles de lujo de Marbella o El Cairo.

Los que se quedaron en territorio de Kuwait, sin embargo, también tuvieron su premio. Al volver de su exilio en Arabia Saudita, el emir comprendió la necesidad de sofocar cualquier atisbo de descontento popular abriendo el grifo de los dinares. Primero fueron unos 1800 dólares a cada compatriota que sufrió la invasión iraquí; cuando la población comenzó a quejarse de que el gobierno era incapaz de restablecer la electricidad y otros servicios básicos, se dispuso que todos los créditos con bancos privados los saldara el Estado. Ahora se estudia un nuevo refuerzo de 55 mil dólares a cada familia. El petróleo volvió a sus dueños y las inversiones externas que van llegando —aunque en una proporción inferior a lo esperado inicialmente, ya que los negocios serán más limitados— dejan amplio margen a los magnates del desierto.



PERIPLO

AEROLINEAS. Las tres mayores compañías aéreas de los Estados Unidos —United, American y Delta— continuarán afianzando el próximo año su posición dominante, según los analistas del sector. Con las solicitudes de concurso de acreedores formuladas por Panam, TWA, Continental, Midway y American West, la liquidación de Eastern y la absorción de numerosas rutas nacionales e internacionales, los grandes líderes irán creciendo también a nivel mundial. La United (negocios anuales por 11.700 millones de dólares), la American (11.000 millones) y la Delta (8600 millones) resultaron las grandes vencedoras del proceso de desregulación de la aviación comercial estadounidense iniciado hace 13 años. Desde entonces fueron creadas un centenar y medio de nuevas líneas aéreas, mientras muchas más desaparecieron. De las doce mayores compañías, la mitad aproximadamente se encuentra en serias dificultades. Las tres grandes disponen de las reservas financieras, los aviones más nuevos y las redes aéreas más lucrativas. Se llevan aproximadamente la mitad del volumen total de negocios de todas las compañías aéreas estadounidenses, transportan el 40 por ciento del total de pasajeros y han encargado —en conjunto— 1400 aviones. La United y la American compraron, respectivamente, los lucrativos trayectos de Panam y TWA a Londres. La primera, a su vez, mostró interés en las operaciones latinoamericanas de Panam, mientras que la TWA, con respaldo financiero de la American, desea comprar las mismas rutas y bienes de la Panam que quiere Delta.

DESPIDOS. Hasta fines de año se producirán otros 400.000 despidos dentro del programa de saneamiento y privatización de las ex empresas estatales de la República Democrática Alemana. Birgit Breuel, que preside la institución encargada de ese programa, informó que gran parte de los trabajadores que quedarán desempleados podrán recurrir a la jubilación anticipada o acceder a puestos laborales eventuales en empresas del sector occidental. La situación en el mercado de trabajo "continúa crítica", aunque es posible mirar el futuro "con cierto optimismo", dijo Breuel. Según su información, las perspectivas de recuperación que surgen son más notorias principalmente en el sector de la construcción, en las industrias de alimentos y la fabricación de vehículos. El número de empleados de las empresas controladas disminuyó de más de cuatro millones hace cuatro años a 2,1 millones en la actualidad. La organización encargada del saneamiento y la privatización de empresas de la ex RDA examinó ya la situación de 5000 unidades productivas de las más de 8000 que existen. Según sus conclusiones, "la gran mayoría de ellas" tiene posibilidades de ser recuperada.

ENFOQUE

POR MARCELO ZLOTOGWIAZDA

Después de muchísimo tiempo, el vocablo que más se escuchó esta semana en la City no fue *dólar* sino *euforia*. No era para menos si se atiende a dos de las acepciones que esa palabra tiene en el diccionario: 1) "sensación de bienestar"; 2) "estado de ánimo propenso al optimismo".

La euforia que en la City y en sus medios adictos se manifestó hasta el hartazgo y que hasta a la gente de Domingo Cavallo le costó disimular, tuvo más de un justificativo. La Bolsa acumuló en lo que va de agosto un alza del 27 por ciento, y el viernes registró un volumen de negocios (21,5 millones de dólares) que cuadruplicó el promedio diario de julio y decuplicó las cifras que se transaban en 25 de Mayo y Sarmiento durante las aciagas jornadas de la híper. Los títulos de la deuda interna como el BIC y el BOCE subieron una enormidad. El Bónex '89 alcanzó una paridad record de 72,80 dólares por cada lámina de 100. Los títulos de la deuda externa llegaron a cotizar al 33 por ciento de su valor nominal, más que el doble que apenas unos meses atrás. Y el dólar, habitual estrella dominante del microcentro que para muchos iba a retobarse en el agosto preelectoral, comenzó el mes arrastrándose por el piso de la banda y obligando al Banco Central a comprar casi 85 millones de dólares para frenar la caída.

Como si todo eso no fuera motivo suficiente para desatar la euforia de los que leen la economía con anteojos monetarios, tras casi 10 años de marginamiento del mercado voluntario de crédito internacional a causa de la crisis de la deuda externa, la Argentina volvió a acceder al financiamiento externo. Primero fueron varios grandes grupos privados tomando empréstitos afuera, y esta semana se sumó el Estado con la colocación prácticamente asegurada de Eurobonos por 100 millones de dólares. Esta señal no es ajena a lo que ocurrió en la Bolsa, ya que buena parte de la demanda de acciones fue irrigada por capitales foráneos.

A su vez, todos estos elementos detonantes de la euforia de la City tienen algunas posibles causas explicativas, entre las que el descenso en la tasa de inflación y ciertos indicios de que menemistas y radicales se acercan a un acuerdo —expreso o tácito— que terminaría por dejar fuera de discusión los lineamientos básicos del modelo en vigencia, aparecen como las más notorias.

Pero más allá de la euforia de la City e incluso del agrande del ministro, nada importante ha cambiado en las últimas semanas como para que la "sensación de bienestar" y el "estado de ánimo propenso al optimismo" se esparzan por el resto de la sociedad.

En primer lugar, porque el Plan de Convertibilidad sigue mostrando los mismos puntos débiles que a la corta o a la larga amenazan su perdurabilidad, entre los que se siguen destacando el problema de precios relativos (retraso cambiario, inflación local superior a la internacional, etcétera) y un superávit fiscal que continúa siendo insuficiente para los requisitos del esquema.

Respecto del primer punto no fue casual la tirada de orejas que Cavallo les hizo el jueves a los prestadores de servicios porque, tal como muchos habían advertido, los precios que no están sujetos a la competencia internacional son los más reacios a acomodarse al deseo oficial. En relación al fisco, no pasó desapercibido que durante julio la Tesorería aumentó sus libramientos impagos (facturas pendientes) a más de 250 millones de dólares, ni fueron inadvertidos los desesperados anuncios privatizadores (electricidad, cesión de porcentajes adicionales en las áreas centrales de YPF) que muestran que la única forma de cerrar las cuentas es vendiendo las joyas del reino. Sobran razones para que proliferen versiones sobre un nuevo ajuste tributario para después del 8 de setiembre.

En cuanto al boom financiero, tampoco hay algo que indique que esa burbuja vaya a servir para vitalizar un proceso de inversión productiva: mientras sigan casi ausentes los estímulos para producir más con destino al mercado interno o a la exportación, la mayor afluencia de dinero a la Bolsa se traducirá en aumentos en el valor de las acciones —es decir en una mera ganancia especulativa— porque no habrá empresas interesadas en emitir acciones para financiar nuevos proyectos. Tal vez las únicas excepciones sean aquellas compañías necesitadas de fondos para cubrir la compra de empresas públicas o la poca inversión asociada a esas operaciones.

Algo similar ocurre con el empréstito de 100 millones de dólares para el Estado que colocará el Morgan. Similar a lo que hizo en su momento Martínez de Hoz, el endeudamiento no se utilizará para mejorar el flujo de inversiones públicas sino para reemplazar las reservas que se van por el pago de la deuda externa o, según rumores del viernes, directamente para recomprar parte de esa deuda.

Mientras en la City se vive la *euforia* entendida como "sensación de bienestar" y "estado de ánimo propenso al optimismo", en el resto de la sociedad también crece la *euforia*, pero en la primera acepción que ese vocablo tiene para la Gran Enciclopedia Universal (Asuri Ediciones, Barcelona), para el Diccionario Enciclopédico Espasa (Espasa-Calpe, Madrid), y para el Diccionario Salvat (Editorial Salvat, Barcelona): "Capacidad para soportar el dolor y las adversidades".

BANCO DE DATOS

COMERCIAL DEL PLATA

La compañía holding del grupo Soldati, diversificada a otras ramas productivas y con una activa participación en varias privatizaciones de empresas públicas decidió impulsar la actividad de una de sus compañías controladas: Finasol. La empresa se dedica a desarrollar negocios financieros y de inversión, la comercialización de títulos, acciones y otros valores mobiliarios. Por otro lado, Comercial del Plata adquirió el 92,8 por ciento del paquete accionario de la Droguería Suizo Argentina, compañía que se dedica a las inversiones en bienes muebles, acciones y participación en otras sociedades. También realiza operaciones comerciales de importación, exportación, compra y venta de especialidades medicinales.



COINSA

La Consultora para la Industria SA (COINSA), empresa controlada por Acindar, firmó un acuerdo con la compañía americana MARCAM para la comercialización de sus productos. COINSA fue creada hace un año para ofrecer soluciones informáticas para la acería de los Acevedo, pero sus servicios se ampliaron a otras empresas. En ese proyecto también interviene IBM que es el representante del producto Prism de MARCAM, sistema informático utilizado por las industrias de proceso y de consumo masivo, como las alimenticias, químicas, textiles y farmacéuticas.

NEW SAN

La avalancha de productos importados abrió una fuerte competencia en el mercado, en especial en el sector de electrónica. Televisores, equipos de audio y videos del exterior inundaron las vidrieras de los negocios. Para competir con mayor fuerza, Sanyo y Sansei se unieron en un joint-venture denominado New San SA. El objeto de la sociedad será la producción, importación y comercialización de sus productos en la plaza local.

PAÑALES

Muchos cambios se verificaron en el mercado de pañales: en el último número de *Apertura* se detallaron las modificaciones en un sector que hasta hace muy poco estaba controlado por Johnson & Johnson y Química Estrella. El primero se retiró del mercado y la otra compañía vendió la planta de pañales ubicada en San Luis a la chilena Cía.Manufactura de Papeles y Cartones (la operación contó con el asesoramiento del Banco General de Negocios y el monto del negocio ascendió a 8.613.000 millones de dólares). Pero ahí no terminaron los cambios: el grupo Breitman (Bernabó, Microsules) vendió su empresa Eguimad ("Duffy") al gigante estadounidense Procter & Gamble, y Descartables Argentinos (grupo Chinossian), fabricante de "Mimitos", adquirió la planta de Johnson & Johnson ubicada en Pilar.

BALANCES

Con el boom de la Bolsa es importante conocer la marcha de las empresas cotizantes: Pérez Companc informó una ganancia de 31,8 millones de dólares en su segundo trimestre.

EL BAUL DE MANUEL

Por M. Fernández López

Reconquistas

Reconquista: la recuperación del territorio español invadido por los musulmanes y cuyo epílogo fue la toma de Granada.
Real Academia Española, Diccionario de la Lengua Española

La palabra *Reconquista* sólo existe en la historiografía española, aunque aquí la usamos para designar la recuperación del territorio bonaerense invadido por los ingleses. Su principal figura, y su hermano, eran lectores y ensayistas de Economía. Santiago Liniers escribió una Memoria sobre las misiones de guaraníes, mientras fue su gobernador (1804). Su hermano, el conde de Liniers —comerciante, industrial, dueño de una quinta y una fábrica de conservas— escribió un Plan sobre el "modo de aumentar la pesca de la ballena, salazón de carnes y beneficio de lobos marinos" (1790) y una Memoria sobre el comercio del Virreinato (1797).

Diez años después, el Acta de la Independencia no habla de recuperar territorios sino *derechos*. Declara a la Nación "libre e independiente de los reyes de España y su metrópoli", cláusula a la que se añadió "y de toda otra dominación extranjera", por pedido de Medrano. Bien sabían los congresales de Tucumán que la política de Castlereagh y de Canning ya no era la de adquisiciones territoriales, y que España no podía hacerlas; que un suelo ocupado por extraños es una cadena, pero no la única forma de dependencia; que tan poderoso como ella es el control que un país tenedor de títulos de deuda externa de otro país puede ejercer sobre el gobierno y la economía de la nación endeudada.

Las naciones latinoamericanas, desde hace más de un siglo y medio, conocen esa forma de control: "el plan, tantas veces puesto en práctica, es el de ofrecer, con vivas propuestas de amistad, un empréstito al pueblo pequeño que se ha entrampado por la inexperiencia o la torpeza de sus gobernantes; y puesto ese primer eslabón de la cadena, cuando, por causa de esa hipoteca del porvenir nacional, reaparece el estado de insolvencia del tesoro público, se ofrece otro empréstito, pero se exigen mas garantías, y empréstito tras empréstito, en el momento decrisis más aguda, se toman en prenda las aduanas de la nación endeudada. Tras esa garantía viene la fiscalización económica de todos los resortes de producción que tiene el gobierno deudor; y tras la dirección plena y absoluta de la vida económica, o simultáneamente con ella, surge la injerencia política directa y dictatorial, y la medida final es el control del ejército nacional, o el establecimiento de tropas en el territorio de esa suerte dominado y explotado. Esa es la obra codiciosa del capitalismo expansionista que tiene alquiladas, para obedecer sus designios, la conciencia y la voluntad de los estadistas que preconizan la *diplomacia del dólar*". Palabras del escritor dominicano Max Henríquez Ureña. (1885-1968), escritas en 1922. Cualquier semejanza con hechos y personas vivientes no es casual.

Primer Mundo feliz

Las utopías se ven mucho más realizables que lo que otrora se creía. Y hoy estamos ante la no menos angustiante cuestión: ¿cómo impedir su concreción definitiva?
Nicolás Berdiaeff

Las empresas "invierten" en papeles financieros antes que en equipos; las familias compran ropa usada importada; el Gobierno pide a las Naciones Unidas trato de país pobre; el resto del mundo nos sustituye como proveedores. ¿Hechos inconexos? ¿Signos de un acelerado deterioro?

Las *desnacionalizaciones* (impropiamente llamadas *privatizaciones*) se prepararon desinvirtiendo, empeorando el servicio, acosando al personal, subiendo tarifas. Se prometió inversiones frescas, tecnología moderna, mejor servicio, reducción de la deuda externa y recomposición salarial de algunos sectores. Estos últimos, como en la ranchera *¿Dónde hay un mango, viejo Gómez?*, se siguen diciendo: *Los han limpiao con piedra pómez*. Los mangos fueron a cerrar cuentas fiscales, y la deuda externa siguió aumentando. Pero hay más para vender: Gas, SOMISA, SEGBA, OSN, Ferrocarriles, ELMA, Subtes, otras áreas petroleras, etc. Hay razón para pensar que este proceso, en menos de dos años, termine igual: cerrando cuentas fiscales, dejando intacta la deuda externa. ¿Y después?

El Estado, sin capital propio, no podrá responder por la deuda externa. Esta deberá transferirse al sector privado, que tampoco tendrá capital. El respaldo sólo puede venir de los otros factores: tierra y trabajo. Los recursos naturales admiten reconversión en su uso: entregar parques nacionales como áreas turísticas, construir aeródromos "discretos" en zonas boscosas para el narcotráfico, instalar inodoros para desechos nucleares del Primer Mundo, etc. Los recursos humanos, contra lo que opinaban los economistas clásicos, son móviles y reconvertibles. Cada miembro responderá por parte de los 10.000 dólares de deuda que recaerá sobre su familia: a partir de dos hijos —para no extinguir la población— cada niño excedente podrá venderse al mercado internacional para distintos fines. Mujeres seleccionadas se remitirán al Primer Mundo para prostitución. Los adultos sin excepción donarán sangre. Humanos de distintas edades se usarán para probar medicinas en desarrollo. Los ancianos podrán confinarse en áreas urbanas descartables para experimentar con ellos la bomba neutrónica.

Estabilidad era la divisa del Estado Mundial en la pesadilla futurista *Un mundo feliz* de Huxley (1894-1963). Cuando la escribía pensó que podría ser real en el siglo VI o VII de la Era Ford. Pero sus profecías de 1931 pronto se hicieron realidad. Lo indicado más arriba es pesadilla, pero no futurista. Los hechos ya están, o alguien los tiene en carpeta. Que se intensifiquen o pongan en práctica es sólo cuestión de tiempo. De poco tiempo.